

云转型，令ERP市场再度激流暗涌。

5月中旬，国内ERP市场老大，用友的上海分公司内部发出"黑渠道代理的江湖通缉令"，大约250家上海本地中小软件公司和SI被列为通缉范围。按照用友上海分公司的愿意，希望公布250家黑渠道，铲断这些公司销售用友U8产品机会。如果再用客户希望购买U8可以直接找用友分公司直销，或者通过授权代理完成。虽然表面看，厂家在整顿和管理渠道。

但实质上，这是国内ERP厂商用云转型升级改造渠道中的博弈。

伙伴黑名单公示

以下名单涉及企业，未获得我公司“用友网络科技股份有限公司”（以下简称“用友”）用友U8+企业管理软件产品的合法销售资质，由以下名单企业产生的任何用友U8+企业管理软件产品之相关纠纷，我公司不承担任何责任，同时，我方保留向相关涉事单位追究盗版侵权责任的权力。

在此声明！

用友网络科技股份有限公司上海分公司

2020年5月19日

上海霸软信息技术有限公司	上海麦允信息科技有限公司
上海拥协信息科技有限公司	上海尼欧信息科技发展有限公司
上海思邦信息技术有限公司	上海美达信息技术有限公司
上海安为信息技术有限公司	上海梦扬软件有限公司
上海博窗信息科技有限公司	勤鸿软件（上海）有限公司
上海博科计算机销售有限公司	上海奇顺办公用品有限公司
上海北屏信息科技有限公司	上海轻松信息技术有限公司
上海博天信息技术有限公司	上海群易软件技术有限公司
上海北燕实业有限公司	上海日彩软件科技有限公司
上海诚道信息科技有限公司	上海融金达投资管理有限公司
上海畅教信息技术有限公司	上海润沛计算机科技有限公司
上海汉丽信息技术有限公司	上海速臣通讯科技有限公司
上海赏仕网络信息科技有限公司	上海圣科信息科技有限公司
上海创魁文化传播有限公司	闪途进出口（上海）有限公司
上海畅企信息科技有限公司	上海速友信息技术有限公司
上海聪信网络科技有限公司	上海桑舟信息科技有限公司
上海定标图文设计制作有限公司	上海腾创科技发展有限公司
上海置科电子设备有限公司	上海汀福信息科技有限公司
上海点道贸易有限公司	上海拓软计算机科技有限公司

以用友为例，2019年7月停售了传统NC，全部转为云版NC，对于高端渠道而言，可以平顺交接，但随着最新用友面向成长型企业的Yonsuite平台的推出，U8也将全云化销售。大批低端软件渠道并不能适应云ERP销售。此外，传统低端ERP销售，厂商大量压货给渠道商，很多渠道手中还有未卖完的U8软件包，一旦全云化，渠道库存无法处理，因而出现了用友上海厂商矛盾的激化事件。

据悉，目前该事件已经在安抚中，而用友原定5月底的一场Yonsuite平台发布，也被无限期延后。厂商矛盾拖累了一些ERP巨头转型的步伐。

2月金蝶推出"伙伴云转型加速计划"，提出：加速提升伙伴核心能力、加速云模式转型、加速苍穹ISV伙伴发展。金蝶会向独立软件开发商"最大限度"开放云平台的微服务和API，保证他们基于金蝶的云平台开发应用。用友则推出"SaaS加速器计划"，鼓励开发者基于用友云平台进行原生开发与深度融合。但毫无疑问，这些针对渠道的计划都将极大地提高准入门槛儿。而对于浪潮云ERP业务，由于起身高端市场，具有较强的开发和服务能力，同时在今年的伙伴大会上，基于平台+生态的理念，坚持被集成，免费开放开发平台，支持伙伴远程交付，与伙伴协同转型。

整体而言，云转型对中国传统ERP营销体系的冲击，表明这终究会是一场不平稳的产业变局。

数字化不同于信息化，云ERP对厂商提出更高要求

云ERP市场打法会与上一变革阶段，ERP普及过程有天壤之别。2004年之前，国内ERP市场主要是SAP和一些定制化国产ERP企业占据，用友和金蝶将定制化改为ERP 1、2、3模式，以70%标准、20%行业、10%个性的方式，面向中小企业提供标准化ERP产品，通过传统软件销售渠道快速销售，实现了"市场普及"。

用友和金蝶市场占有快速超越SAP的原因是发挥了财务软件时期积累下的软件销售渠道。

传统ERP发展强调的是信息化替代，但云ERP发展强化的是数字化、智能化发展。数字化不是将传统管理搬上云就成的，需要对企业商业模式展开重构。华粹堂、掌上仓CTO王戴明曾发表过《云ERP之死》，讲述了某家公司将传统ERP转为云ERP后半年，全面停用，改为传统ERP的故事，王戴明提出：数字化应该是信息化的升级，简单的把软件和流程上“云”，并不是数字化转型。

以健身行业为例，需要的不是将连锁管理系统从自家服务器搬上云，而应该是需要类似keep这样的数字化转型系统，通过为用户赋能，激励用户，从而传统健身房行业改造为个性化、智能化、社交化的新业态。

所以数字化企业很复杂。2019年开始，浪潮和IDC进行了一项合作，利用IDC行业研究能力，对浪潮云ERP为主的企业管理信息化应用实践客户展开研究。IDC的周震刚和浪潮云ERP负责人王兴山亲自担任项目指导，双方抽调20余位专家组成专项团队，经历3次大改，15次联合评审，深度访谈中国铁塔、北汽股份、中铁工业、潍柴动力等多家集团型企业之后，最终完成了《未来企业》白皮书。



相较用友和金蝶的云服务，浪潮强在可以提供更全方位的云战略布局。用友和金蝶强在SaaS模式服务，目前用友是市场占有最大的SaaS软件服务商，但SaaS只是将软件购买转化为"云租用"，软件存放和更新形式上的发生了变化，而功能上没有本质创新。浪潮云ERP基于浪潮IaaS、PaaS、SaaS全维度的云服务，对于未来企业，要和最终用户建立社交共同机制，它需要通过PaaS公有云构建自己的用户对接窗口；可以通过SaaS方式的云ERP管理完成体系内部管理工作；而这些全部要建立在可靠的IaaS基础云服务之上。

在PaaS、IaaS公有云方面，用友和金蝶，显然没有浪潮的整体实力。一体化云服务能力，让浪潮占据了绝对优势。

纵观全球ERP市场，云ERP被SAP和Oracle掌握前两强地位。全球知名的ERP咨询调研公司Panorama Consulting指出：SAP强在高端市场下打造的产品能力，而Oracle强在开发和收购的全产品线提供的一体化灵活功能。而这两强取胜的优势，在中国，浪潮是兼而有之的。